



TREBALL FI DE GRAU

MEMÒRIA FINAL

GRAU EN ADE

CURS 2017/2018

GRANJA CLIVILLÉ, SL.

Autor/a: Jordi Clivillé Berengué

Tutor/a: Maria Farre Perdiguier

Data: 31/05/2018

Índex

RESUM EXECUTIU	5
1. PRESENTACIÓ DELS PROMOTORS	7
1.1. Identificació de la persona emprenedora o equip fundador	7
1.2. Aportacions econòmiques.....	7
2. DESCRIPCIÓ DE L'ACTIVITAT: PRODUCTE O SERVEI	8
2.1. Productes i serveis.....	8
2.2. Necessitats a cobrir	8
2.3. Àmbit d'actuació	9
3. ANÀLISI DE L'ENTORN	9
3.1. Anàlisi de l'entorn general	9
3.1.1. Entorn econòmic	10
3.1.2. Entorn sociodemogràfic i cultural	10
3.1.3. Entorn tecnològic	11
3.1.4. Entorn Polític-Legal	11
3.1.5. Entorn físic.....	12
3.2. Anàlisi del sector	12
3.2.1. Descripció del sector	12
3.2.2. Anàlisi de les forces competitives	14
3.3. Anàlisi del mercat.....	15
3.3.1. Descripció del mercat: àmbit, evolució i tendències	15
3.3.2. Anàlisi dels clients	17
3.3.3. Anàlisi de la competència.....	17
3.3.4. Anàlisi dels proveïdors	18
3.4. Anàlisi DAFO	18
4. PLA ESTRATÈGIC	19
4.1. Visió i missió	19
4.2. Objectius	20
4.3. Estratègia competitiva	20
4.4. Pla d'actuacions.....	22
5. PLA DE MÀRQUETING	23
5.1. Públic objectiu	23
5.2. Posicionament.....	24

5.3. Màrqueting mixt.....	24
5.3.1. Producte	24
5.3.2. Preu	25
5.3.3. Distribució	25
5.3.4. Comunicació	25
6. PLA D'OPERACIONS	26
6.1. Descripció tècnica del servei (especificacions)	26
6.2. Descripció del servei.....	27
.....	28
6.3. Capacitat instal·lada	29
6.4. Planificació i programació del servei.....	29
6.5. Logística i gestió de materials	30
6.5.1. Pla d'aprovisionaments i compres	30
6.6. Localització de l'empresa	33
6.7. Distribució en planta : LAYOUT	33
6.9. Gestió mediambiental	33
7. PLA DE RECURSOS HUMANS	34
7.1. Estructura organitzativa: organigrama.....	34
7.2. Descripció dels llocs de treball	35
7.3. Política salarial i costos laborals.....	35
7.4. Seguretat i higiene en el treball	36
8. ESTRUCTURA LEGAL	37
8.1. Forma jurídica	37
8.2. Tràmits a realitzar: agenda de constitució	38
8.3. Altres normatives a aplicar: obligacions fiscals.....	41
8.4. Altres normatives a aplicar: obligacions laborals.....	42
8.5. Altres aspectes a tenir en compte.....	46
9. PLA ECONÒMIC I FINANCER	46
9.1. Antecedents i supòsits del treball	46
9.2. Pla d'inversions i necessitats inicials	47
9.3. Pla de finançament inicial	48
9.4. Compte de resultats provisional	49
9.5. Pressupost de tresoreria provisional.....	50
9.6. Balanç de Situació Provisional.....	52
9.7. Anàlisi de la viabilitat economia-financera	54

9.7.1. Anàlisi punt mort.....	54
9.7.2. Anàlisi indicadors rendibilitat de l'empresa.....	55
9.7.3. Anàlisi de ratis Financers-Patrimonials	55
9.7.4. Anàlisi del VAN i TIR	56
10. DIRECCIÓ I CONTROL.....	57
10.1. Pla de reunions.....	57
10.2. Indicadors de control	57
10.3. Pla de contingències.....	58
11. CONCLUSIONS	59
12. BIBLIOGRAFIA I WEBGRAFIA	61
13. ANNEXES	62
13.1. Compatibilitat urbanística de la finca	62
13.2. Plànol de la granja	63

RESUM EXECUTIU

1- Que és GRANJA CLIVILLÉ?

La idea de Granja Clivillé, és la de prestar un servei a les empreses integradores prestant la màxima cura dels animals amb unes instal·lacions idònies .

2- Estructura de l'empresa

L'empresa serà creada per un sol soci, Jordi Clivillé Berengué, on aportarà els seus coneixements del Grau en ADE pel que fa els treballs d'administració, i també aportarà els seus coneixements agrícoles i ramaders que ha anat adquirint en els darrers anys. Contarà amb l'ajuda del seu pare, pagès de professió.

Aportarà un capital de 10.000€, i la resta es finançarà amb subvencions i un crèdit al banc

3- Proposta de valor

Granja Clivillé es diferenciarà de la resta de granges pel que fa a les instal·lacions i amb el benestar dels animals. Així l'empresa busca unes grans instal·lacions amb la última tecnologia possible, i amb unes condicions de benestar adients a la demanda dels animals de boví

4- Situació de la granja

La granja estarà situada al terme d'Alcoletge, el Segrià. Està en un punt òptim ja que té un escorxador a prop, com es Indelesa i, a més a més, a la sortida del poble hi ha una entrada a l'autovia, fet que facilita el transport dels animals.

5- Inversió necessària

La inversió necessària serà de 209.203,41 €, on 180.000 pertanyen a la construcció de la granja i la resta amb l'adquisició de maquinària, llum, gas... necessàries per posar en funcionament la granja.

6- Metes a llarg termini

Els objectius que té l'empresa a llarg termini és acabar comprant i venent, els propis animals. Primer buscarà estabilitat en el sector i coneixença d'aquest i l'objectiu a llarg termini és poder compra/vendre els propis animals

7- Beneficis/pèrdues previstos

Des del primer any es preveu que hi hagi benefici. A partir del 3 any els beneficis es mantenen estables.

1. PRESENTACIÓ DELS PROMOTORS

1.1. Identificació de la persona emprenedora o equip fundador

La persona emprenedora en aquest cas és una sola, i constarà com a persona física en el registre mercantil. El seu perfil és:

- Jordi Clivillé Berengué graduat en Administració i Direcció d'Empreses per la Universitat de Lleida i amb un Màster en Comptabilitat, Auditoria i Control de Gestió també a la Universitat de Lleida. Cursos agrícoles i ramaders.

La persona emprenedora té coneixements bàsics per dur a terme una correcta gestió de l'empresa i, a més a més, ha fet uns cursos per estar preparat professionalment, per portar la gestió de la granja.

L'emprenedor contarà amb el suport del seu pare, Josep Antoni Clivillé Ticó (autònom), per realitzar diferents tasques i per assessorar-se. Tot i així, l'encarregat i el soci únic, serà el mateix emprenedor, i el que prendrà totes les decisions importants.

1.2. Aportacions econòmiques

El jove emprenedor aportarà 10.000 € de capital escripturat, constituirà una societat de responsabilitat limitada, anomenada GRANJA CLIVILLÉ.

Es demanarà l'ajuda de jove agricultor i també es demanarà l'ajuda de pla de millora per fer la granja. A continuació s'anomenen les diferents ajudes, les quals, el jove emprenedor obtindrà:

Tindrà un ajut de 25.000 € a fons perdut, per ser jove agricultor, és a dir ell obtindrà 25.000 de la Generalitat de Catalunya.

Obtindrà un ajut per pla de millora, que amb les característiques que té, obtindrà un 40% de la inversió que faci, en aquest cas la granja.

Demanarà un crèdit al banc de 180.000, que és el total de la granja.

Per tant els el jove agricultor es finançarà amb recursos externs, més els 10.000€ d'aportació pròpia.

2. DESCRIPCIÓ DE L'ACTIVITAT: PRODUCTE O SERVEI

L'activitat d'aquest pla d'empresa, és la gestió d'una granja de vedells de mamons i engreix. Construirà 2 naus una pels mamons i una pels d'engreix. La capacitat serà de 250 a cada una. Cada una tindrà 7 corrals, més endavant explicarem millor la distribució.

Granja Clivillé comença amb la idea de tenir els vedells integrats, és a dir, una empresa externa li portarà els vedells, el menjar i els medicaments, i la feina del granger no serà altra que l'ha de cuidar els animals, i garantir una bona salut i un bon creixement dels vedells, a l'empresa externa. La compra i la venda dels animals, va a càrrec de l'empresa externa.

2.1. Productes i serveis

Els servei d'aquesta explotació és principalment, l'engreix de vedells. A partir d'unes instal·lacions adequades i modernes, l'emprenedor vol oferir un bon servei als integradors, cuidant al màxim dels animals i garantir-los-hi un bon creixement i una bona carn. A partir d'aquest servei, els integradors (empresa que porta els animals), el que vol, és que el producte final (vedells ja grans), sigui del valor que el mercat demana, ja sigui amb qualitat de la carn, amb kg per animal...

2.2. Necessitats a cobrir

El mercat dels vedells és un mercat molt important en l'economia del nostre país. Es per això que hi ha un gran ventall d'empreses integradores. Aquestes empreses per poder satisfer totes les necessitats dels seus clients, no en tenen prou amb les seves pròpies

granges. És a dir, busquen granges externes a les seves, per poder distribuir tota la demanda que els clients els hi demanen.

Aquest projecte, doncs, cobrirà les necessitats de l'empresa integradora amb que treballi, cuidant, alimentant i fent créixer els seus animals.

2.3. Àmbit d'actuació

L'empresa estarà situada al municipi d'Alcoletge, el Segrià. L'àmbit d'actuació serà tota Catalunya i la franja Catalunya-Aragó.

Granja Clivillé, no vol agafar un àmbit d'actuació més ampli, ja que els costos de transport augmentarien considerablement, i les empreses integradores ja no s'interessarien en la nostra granja. I és que si per exemple la empresa estigues situada a fora de Catalunya, els km que haurien de fer les empreses integradores per portar els animals serien molts, i conseqüentment els costos de transport augmentarien i no els hi sortiria rentable

No es descarta que en un futur, l'empresa compri els seus propis vedells, els faci créixer i els vengui posteriorment, seria un canvi important ja que no solament tindria de preocupar-se per cuidar els animals, sinó que també hauria de tenir els seus proveïdors i els seus clients. Això faria que l'àmbit canviés i no solament es buscaria un àmbit més proper sinó que parlariem a nivell estatal i fins i tot a nivell internacional.

3. ANÀLISI DE L'ENTORN

3.1. Anàlisi de l'entorn general

Quan es parla de l'entorn actual la primera idea és que el consum dels individus i les despeses de les Administracions s'han vist reduïts degut a l'entorn de crisi econòmica que s'ha viscut, que tot i no haver-la superat del tot, ara ja es parla d'un entorn econòmic en creixement. L'entorn té diferents variables no controlables per l'empresa, i és aquesta la que s'ha d'adaptar a aquest entorn o aconseguir utilitzar eines per tal de

poder esquivar-lo o voltejar-lo per a que no l'hi afecti d'una forma directa. A continuació s'estudien i quantifiquen aquestes variables mitjançant un anàlisi PESTL, que serà molt útil per conèixer l'entorn en que treballa l'empresa

3.1.1. Entorn econòmic

L'entorn econòmic en el qual ens trobem, podríem dir que és un moment "d'incertesa", ja que Catalunya es troba en un moment polític delicat, i això pot afectar econòmicament. Aquest entorn, nosaltres no el podem controlar però si analitzar.

El que pot afectar més al jove emprenedor, és que es redueixen els diners per les subvencions. Com hem explicat al principi, les subvencions són una peça clau per iniciar aquest projecte, i sense les subvencions la rendibilitat seria gairebé impossible. Per aquest motiu, el més preocupant per l'empresari és la reducció de subvencions a l'agricultura que hi puguin haver.

3.1.2. Entorn sociodemogràfic i cultural

Aquest entorn no afecta gaire al nostre Pla d'empresa, ja que la cultura no té res a veure i el tema sociodemogràfic té molt poc valor en el món ramader

En les últimes dècades, l'estructura per edat de la població espanyola i catalana està canviant de forma molt ràpida degut al major pes que va tenint la població major sobre els joves.

Per l'altra banda, les persones cada vegada tenen una esperança de vida major gràcies a la millora de qualitat de vida i les millores en la medicina i sanitat.

Aquest també el podríem destacar ja que si hi ha més població, la demanda d'aliments augmentarà i farà que la demanda del sector boví també augmenti.

Pel que fa en el sector de l'agricultura i la ramaderia cada vegada hi ha menys població entre els 25 i 55 anys activa en el sector. Aquest és l'únic punt que podem destacar, ja

que el emprenedor té menys competidors que anys enrere, per l'abandonament de molts ramaders de l'activitat ramadera.

També observen que aquest col·lectiu, s'està formant a nivell d'estudis cada vegada més i això fa que puguin optar a poder tenir un bon lloc de treball dins del difícil mercat actual de l'ocupació, la qual cosa els hi farà que puguin obtenir bons nivells d'ingressos.

3.1.3. Entorn tecnològic

En general, avui en dia el sector tecnològic pren cada vegada més pes en l'economia, principalment en la innovació de les TIC, la inversió en I+D i la promoció de desenvolupament tecnològic.

Per una banda, l'avanç de la tecnologia ha influït considerablement en la construcció de granges.

El simple fet de poder donar el menjar automàticament, fa que l'eficiència del mà d'obra sigui molt més alta, i fa que amb les mateixes hores que abans l'actual granger pugui englobar i criar, més animals.

Per tant és un punt a favor, ja que no s'ha de contractar tanta mà d'obra i es pot englobar més animals amb la mateixa feina que es feia abans.

També han aparegut nous canals de distribució per a la venda de nombrosos productes, com és el cas de les noves aplicacions (apps) per portàtils, smartphones, smart-tv, etc. Aquest fet també es interessant pel que fa a les granges ja que hi ha sistemes que des de casa pots veure la teva pròpia granja, i poder activar els sistemes d'alimentació sense necessitat d'anar a la granja.

3.1.4. Entorn Polític-Legal

Com en tot territori les decisions polítiques afecten als diferents àmbits de l'economia, en major o menor grau, el sector de l'agricultura i la ramaderia també es veu afectat per decisions polítiques i legals del país.

El sector de la ramaderia i agricultura sempre ha estat un sector fortament dependent de les subvencions, ja que sense elles quasi bé seria impossible obtenir beneficis.

Per aquest motiu el que més preocupa a l'empresa és la reducció de les subvencions, tant a nivell europeu com autonòmic. .

Avui en dia estem en una situació política difícil per Catalunya i estem en un punt d'incertesa contínuament. Per això potser no és el millor moment per iniciar el projecte, però si les ajudes continuen estan presents el projecte serà rendible.

3.1.5. Entorn físic

Aquest entorn també és important pel sector ramader, ja que el temps a la nostra comarca és molt inestable i depèn de l'estació en que ens trobem el temps es completament diferent. Per aquest motiu l'empresari a l'hora de triar els materials per la construcció de la granja s'ha posat en contacte amb els millors enginyers i ha parlat amb diferents professionals del sector per tal de fer la granja adaptada a les climatologies de la nostra comarca, tenint en compte les altes temperatures a l'estiu i les baixes en ple hivern

3.2. Anàlisi del sector

3.2.1. Descripció del sector

El sector en que es troba el nostre projecte és el sector agroalimentari. El sector de productes alimentaris locals i de qualitat és un sector emergent i amb elevat potencial de creixement. Aquest sector és dels mes importants dins l'economia catalana i espanyola. La ramaderia suposa més del 60% de la Producció Final Agrària del nostre país i en moltes comarques és la base d'una agroindústria molt poderosa.

Explotacions ramaderes. 2005-2016

Per espècies

Font: Idescat, a partir de les dades de l'Enquesta sobre l'estructura de les explotacions agràries de l'INE.

(1) Total d'explotacions amb unitats ramaderes (UR)

(2) No s'hi inclou l'apicultura (ruscos).

Nota: Les dades del 1999 s'han adaptat a la població investigada en el Cens agrari 2009 per facilitar-ne la comparació.

	2005	2007	2009	2013	2016
Explotacions (1)	15.810	14.805	13.473	12.078	11.927
Boví	4.814	4.341	4.523	4.106	4.029
Oví	2.234	2.111	2.085	2.158	2.243
Cabrum	1.430	1.335	1.416	1.194	1.303
Porcí	5.908	5.129	4.983	4.321	4.288
Equí	1.365	1.602	1.762	1.579	1.999
Aviram	8.034	7.178	3.871	2.965	2.691
Conilles mares	4.259	3.863	1.748	1.152	1.182
Ruscos	255	186	365	399	464
Unitats ramaderes (2)	2.622.146	2.606.839	2.738.275	2.683.236	2.591.406
Boví	312.975	288.298	323.646	326.258	344.370
Oví	68.731	62.149	60.008	57.983	59.973
Cabrum	7.514	7.418	7.175	7.115	7.278
Porcí	1.629.503	1.671.989	1.698.124	1.668.588	1.589.644
Equí	10.607	12.703	15.482	16.113	16.785
Aviram	586.413	557.292	627.140	600.453	566.114
Conilles mares	6.402	6.990	6.701	6.728	7.241

Institut d'Estadística de Catalunya

<https://www.idescat.cat/pub/aec/453>

Com podem veure en aquestes estadístiques catalanes, el sector boví a Catalunya es el més important dins la ramaderia, molt per damunt de les altres ramaderes que a Catalunya hi ha.

El sector agroalimentari és el que més ha crescut en els darrers 25 anys i el que ha realitzat un esforç més gran de modernització de les seves estructures. La demanda creixent i la introducció de millores tecnològiques i innovacions científiques han estat els dos factors més importants d'aquest lideratge.

Aquest sector sempre ha estat condicionat per la incertesa, i es que els pagesos i ramaders, que són els principals treballadors d'aquest sector sempre han estat amb una lluita contra els preus. Hi és que en aquest sector els pagesos i ramaders no poden fixar el preu del seu producte, simplement el marca el mercat i les cooperatives, i en el nostre cas la empresa integradora.

3.2.2. Anàlisi de les forces competitives

El poder de negociació que tindrem amb els clients, serà un poder de negociació baix. Nosaltres oferirem un servei a les empreses integradores, però elles són les que fixen el preu que ens pagaran. Sí que és veritat, que si les instal·lacions son adequades, i modernes l'empresa integradora pagarà millor. Però principalment, el poder de negociació amb els clients es gairebé nul.

El poder de negociació que tindrem amb els proveïdors serà molt alt. Nosaltres solament haurem de comprar la palla, ja que el pinso i els medicaments van a càrrec de l'empresa integradora. Per tant, a l'hora de comprar la palla podrem jugar amb diferents mètodes. Per exemple, una empresa que es dedica a la terra campa i fa palla, ens pot subministrar la palla i ha canvi nosaltres li donarem el fem que fan els vedells, o per exemple molts del que fan palla si els hi vas a buscar al camp, la pots agafar gratuïtament, i sinó l'haurem de comprar a empreses de farratges pel preu en que aquell moment vagi la palla.

Aquí és un clar exemple d'incertesa, ja que el ramader no sabrà mai el preu en que va la palla, i no tindrà mai clar els costos de palla que pot tenir en aquell any.

Pel que fa la competència en el sector, podríem dir que la competència cada vegada és menor pel que fa a ramaders petits, però pel que fa a les empreses integradores (empreses grans) és molt elevat. Els ramaders petits, els nostres competidors, diem que la competència és cada vegada menor, ja que cada vegada queden menys ramaders i la incorporació de nous ha disminuït en els darrers anys. De fet nosaltres si que competim amb altres ramaders, per tal d'agafar la millor empresa i la que pagui millor, però avui en dia si vols omplir una granja, i està en bones condicions no tindràs problemes, ja que les empreses busquen granges per omplir i la demanda és elevada. Llavors per nosaltres la principal competència, és lluitar per tenir les millors instal·lacions possibles per tal, d'atreure les millor empreses i el preu que ens fixin siguin un preu raonable.

Amenaça d'entrada de nous competidors .L'amença d'entrada de nous competidors és baixa perquè en aquest sector cada vegada s'incorporen menys joves i cada vegada ho deixen més o es jubilen. A més a més els possibles competidors que volguessin entrar segurament continuarien una explotació familiar, difícilment entren competidors sense tenir una explotació ramadera o agrícola. Però sí que hi ha una amenaça de nous competidors pel que fa les grans empreses, ja que en els darrers anys empreses de l'entitat de Vall Companys o Sorigué han entrat en el sector. Amb aquests competidors serà gairebé impossible competir, ja que són empreses grans que fan fortes inversions. L'únic que podríem fer es treballar per ells, com fem actualment per les empreses integradores.

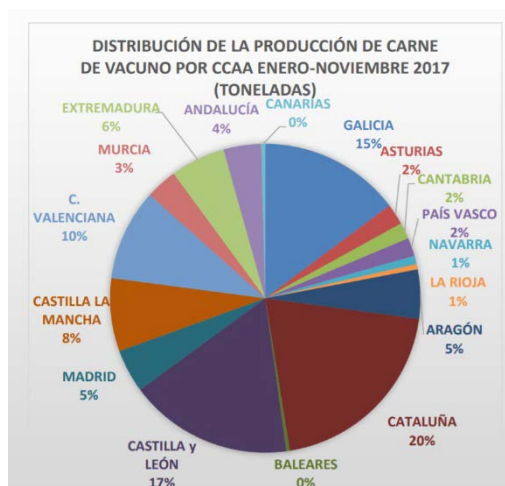
Amenaça de productius substitutius. És molt difícil que hi hagi productes substitutius en aquest sector, ja que hauria de ser un producte revolucionari i en la història pocs productes substitutius hi ha hagut en aquest sector. L'única amenaça de producte substitutiu podria ser la manera d'alimentar, per exemple a més de menjar palla menjar un altre tipus de farratge

3.3. Anàlisi del mercat

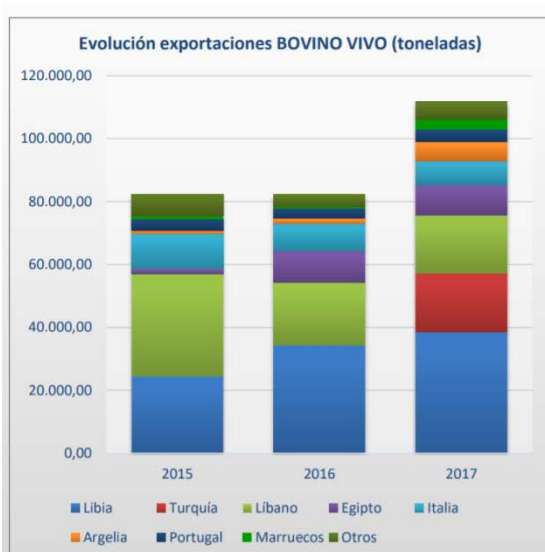
3.3.1. Descripció del mercat: àmbit, evolució i tendències

El mercat en que es mourà l'empresa no dependrà d'ella, ja que com molt bé hem dit anteriorment ,l'empresa integradora és l'encarregada de la logística, la compra i la venda dels animals. Però sí que és veritat que les empreses integradores d'avui en dia sí que estan al mercat espanyol però també estan presents en mercats internacionals.

El sector del boví de carn està salvant els resultats gràcies a l'empenta de les exportacions, tenint en compte que el consum a Espanya es manté entre els més baixos de tot Europa. Cuidar aquests compradors en altres països i incrementar clients nous a Israel, els Emirats Àrabs o l'Àrabia Saudita s'està convertint en la línia de treball del sector.



Com podem observar, Catalunya és la principal distribuïdora de carn de boví a Espanya.
Catalunya és la principal productora de carn d'Espanya.



102 (animales vivos de la especie bovina)

PAÍS DE DESTINO	% variación 2017/2016
LIBIA	+12,5%
TURQUÍA	+++
LÍBANO	-7,9%
EGIPTO	-5,6%
ITALIA	-10,4%
ARGELIA	+++
PORTUGAL	+22,1%
MARRUECOS	+++
TOTAL DE PAÍSES	+35,9%

Llibia és el principal país on s'exporta des de Espanya, seguit de Turquia i el Líbano. Com podem observar en els darrers anys les exportacions han augmentat considerablement, això es degut en que el consum a Espanya es manté estable però a fora d'Espanya el consum de carn de boví cada vegada és major

Com podem observar el mercat Espanyol es manté estable pel que fa el consum de carn de boví, i com hem vist a les exportacions cada any s'exporta més fora de Espanya.

3.3.2. Anàlisi dels clients

Les empreses integradores sempre han mantingut una filosofia semblant en els anys, elles busquen grangers perquè els hi cuidin els animals i els satisfan pagant-los-hi aquest servei que els hi fan. Per tant els clients que té la nostra empresa són clients estables en els anys amb molta experiència en el sector, i el que busquen és unes granges amb bones instal·lacions i granges amb ganes de fer bé la feina que demanada.

Els clients de Granja Clivillé no seran cap altre més que les empreses integradores. Els clients que buscarà Granja Clivillé seran de la zona de Calunya i la franja Aragó-Catalunya. Aquestes empreses integradores acostumen a ser empreses grans que treballen amb molts animals, i que exporten més. Un exemple seria la empresa OSVACA de Osona.

En aquesta empresa s'engreixen entre 7.000 i 7.500 vedells que es sacrifiquen al seu escorxador per servir als seus clients.

Els animals arriben a les granges amb uns 60 kg i són criats i controlats sanitàriament pels grangers uns 9 mesos aproximadament. En el transcurs d'aquest temps ascendeixen a un pes de 240 a 260 kg, el necessari per a poder destinar-los al sacrifici.

3.3.3. Anàlisi de la competència

Com molt bé he anat dient anteriorment, la competència per la nostra empresa són els altres grangers de la zona. Solament al poble d'Alcoletge ha hi ha unes 15 granges on es dediquen al creixement de vedells, per empreses integradores. Aquesta grangers són els nostres principals competidors per aconseguir la millor empresa integradora possible.

Els nostres competidors són petits grangers com nosaltres, que tenen granges amb capacitat per 300-500 animals. És difícil diferenciar-se uns dels altres, però intentarem

per mitjà de instal·lacions pioneres, modernes i eficients ser millors que aquests grangers.

És a dir nosaltres, lluitarem per aconseguir que la millor empresa integradora ens trïi a nosaltres i no a altres granges. Per això necessitem diferenciar-nos de la resta d'una manera o altra, i la millor manera per diferenciar-se en aquest sector es presentar unes bones instal·lacions al integrador, i garantir una cura bona pels animals.

3.3.4. Anàlisi dels proveïdors

Pel que fa els proveïdors aquí tenim marge per negociar amb ells, ja que solament necessitem palla como a matèria prima per la nostra empresa. Per això els proveïdors segurament seran agricultors, que facin palla i buscarem la millor solució per cadascú.

Un exemple seria contactar amb un pagès que fes palla, hi tingues terra campa on necessita fem per adobar els seus camps, llavors podríem canviar la palla (que és lo que interessa a la nostra empresa), per fem que és lo que l'interessa al altre pagès.

No tindrem uns proveïdors fidels, sempre buscarem la millor solució per obtenir la palla. També, si no trobéssim agricultors que volguessin intercanviar la palla per fem, hauríem de buscar empreses com Farratges la Noguera, que es dediquen a vendre palla a l'engròs. El preu de la palla sempre la marca el mercat, i cada any varia.

3.4. Anàlisi DAFO

La matriu DAFO té l'objectiu d'estudiar i establir un diagnòstic de la situació de l'empresa, identificant punts forts i dèbils. S'aconsegueix resumir l'anàlisi intern i extern, proporcionant una visió global de la situació en que es troba l'empresa. Les oportunitats i amenaces són elements no controlables per l'empresa, ja que analitzen l'entorn mentre que les fortaleeses i debilitats suposen una avantatge o desavantatge competitiu ja que són factors interns de l'empresa.

Fortaleses	Debilitats
<ul style="list-style-type: none"> • Instal·lacions noves i modernes • Última tecnologia • Bona ubicació respecte els escorxadors • Subvencions • Llarga història familiar en el sector agrari • Poder negociació proveïdors alta • Poques despeses • Preu fixat 	<ul style="list-style-type: none"> • Un emprenedor jove amb experiència en el sector agrari, però poca experiència en el ramader • Nous en productes bovins • Entrada al món ramader per primer cop
Oportunitats	Amenaces
<ul style="list-style-type: none"> • Sector amb una demanda gran. • Sector molt internacionalitzat • Noves tecnologies, menys mà d'obra • Capacitat en un futur, compra i vendre els seus vedells • Aprofitar les subvencions actuals • Evident recuperació econòmica, encara que de la crisi econòmica 	<ul style="list-style-type: none"> • Seqüeles crisis global del 2007 • Disminució de les subvencions • Moment actual de la política catalana • Disminució dels preus de les empreses integradores • Tancament de mercats per l'actual situació política

4. PLA ESTRATÈGIC

4.1. Visió i missió

La missió de Granja Clivillé, és entrar en el món ramader per primer cop, hi aconseguir diversificar l'activitat agrícola en la que actualment es dedica. La idea que té és amb els anys anar millorant i anar fent més granges. Vol prestar un servei professional i que garanteixi un bon creixement i una bona cura dels vedells.

4.2. Objectius

Objectius a llarg termini:

- Ampliar el nombre de granges en un període de 5 anys
- Aplicar nova tecnologia que vagi sortint per millorar l'eficiència de les granges en els següents anys
- Poder arribar a compra i vendre els seus propis vedells
- Crear llocs de treball
- Minimitzar costos de producció

Objectius a curt termini:

- Prestar un bon servei a l'empresa integradora
- Poder arribar a cobrar més per vedell amb una bona gestió d'aquests
- Conèixer el món boví
- Ser més eficient en hores de dedicació, amb el mateix temps aconseguir fer la mateixa feina

4.3. Estratègia competitiva

L'estratègia que farà anar Granja Clivillé serà una estratègia de diferenciació.

Al tenir uns competidors molt semblants a ell, la millora manera de aconseguir ser millor que la competència és diferenciar-se amb les seves instal·lacions. És a dir, el que farà Granja Clivillé, serà fer unes granges lo màxim modernes possibles, amb unes instal·lacions eficients, això farà diferenciar-se de la resta de grangers que tenen unes granges mes velles i que per exemple, el menjar l'han de posar a la menjadora per mitjà d'una pala i manualment, en canvi Granges Clivillé incorporarà un "sinfi", que és un tub que automàticament fica el menjar a les menjadores.

Granja Clivillé també disposarà d'una bona ventilació respecte a les granges actuals, obrint la teulada amb un forat al mig, això farà que la ventilació sigui mes bona que la dels competidors, també farà que la granja mesuri 5 metres d'alt, això és una innovació actual, ja que les granges velles mesuren entre 2,5 i 3 metres. Això farà que la ventilació també sigui mes bona hi aconsegueixi una bona salut dels animals.

Totes aquestes petites coses el faran diferenciar-se de la resta de competidors i el faran ser un granger pioner per incorporar tantes millores en la granja. Aquest fet cridarà l'atenció de les empreses integradores, que busquen instal·lacions noves i eficients.

La idea de Granja Clivillé és aconseguir crida l'atenció de les empreses integradores per les seves modernes granges, i aconseguir així la millor empresa integradora.

En aquest model de negoci que duu a terme Granja Clivillé, és difícil triar una estratègia competitiva exacta, ja que no depèn d'ell la venda dels animals ni la seva compra, per tant amb el que juga aquest negoci, és amb trobar la millor empresa possible perquè el preu sigui el mes elevat.

4.4. Pla d'actuacions

	Gen.	Febr	Març	Abril	Maig.	Juny.	Juli.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Des.	Gen.
Tràmits i subvencions													
Projectes (construcció i pla de dejeccions)													
Llicències ajuntament													
Rebuda subvencions													
Compra material													
Construcció granja													
Gestoria i alta autònom													
Entrada animals													

La tramitació de les subvencions i el començament del pla de negoci comença al gener que es quan es demanen les subvencions a la Generalitat. Seguidament es comença el projecte de la granja acompanyat de la tramitació de les llicències per part de l'Ajuntament d'Alcoletge. Entre octubre i novembre es preveu la contesta per part de la Generalitat pel que fa a les subvencions, i a partir d'això la construcció de la granja. Una vegada rebudes les subvencions, es fa el tràmit per incorporar-se com autònom, i es preveu que al gener la construcció estigui acabada i ja entrin animals.

5. PLA DE MÀRQUETING

5.1. Públic objectiu

El públic objectiu del nostre negoci és exclusivament empreses integradores de boví de carn. Vall companys, Bon Area, Hermanos Morancho, són algunes de les empreses integradores en que Granja Clivillé ha contactat. Finalment, però després de diverses reunions, s'ha decidit treballa amb la empresa Meat Center Ibèrica, per les condicions que li oferien. Per això Granja Clivillé es centrarà en oferir el millor servei possible a aquesta empresa i adaptar-se al que ells volen. Granja Clivillé ofereix un servei a empreses integradores, de cura i creixement dels vedells. És a dir, les empreses integradores porten els animals, el menjar i el medicament, i Granja Clivillé s'encarrega de cuidar-los, alimentar-los i fer-los créixer correctament.

No es descarta en un futur, la compra i venda pel seu compte, llavors el públic objectiu canviaria i seria totalment diferent a l'actual.

La previsió de vendes que ha previst Granja Clivillé és la següent:

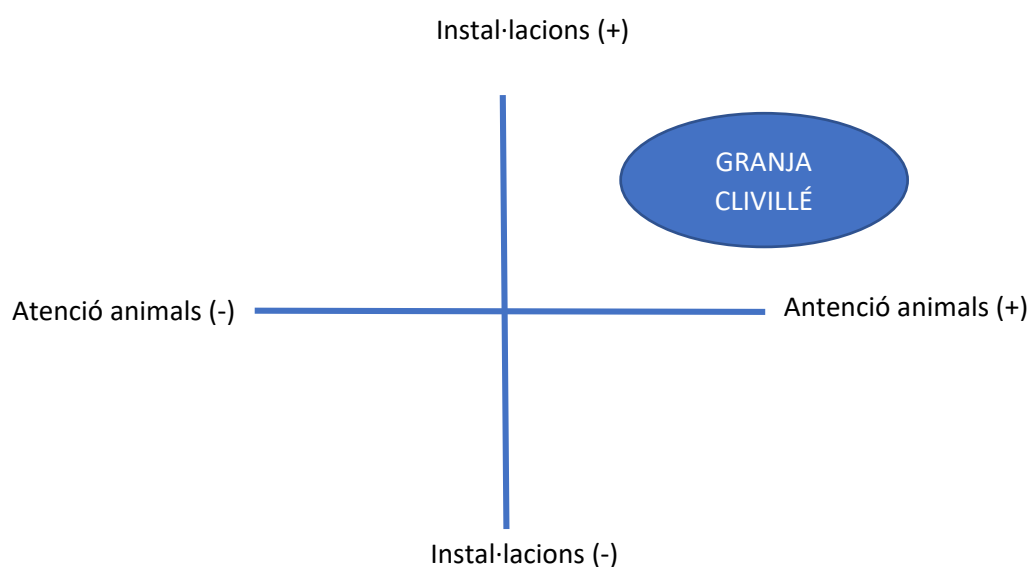
		PREVISIO DE VENDES ANY 1												
PREUS	PRODUCTES	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTAL ANY 1
0,28	Mamons	7.750	6.500	7.250	7.250	7.500	7.000	7.500	7.500	7.250	7.500	7.250	7.500	87.750
0,22	Engreix	7.750	6.500	7.250	7.250	7.500	7.000	7.500	7.500	7.250	7.500	7.250	7.500	87.750
INGRESSOS PER PRODUCTE	Mamons	2.170,00 €	1.820,00 €	2.030,00 €	2.030,00 €	2.100,00 €	1.960,00 €	2.100,00 €	2.100,00 €	2.030,00 €	2.100,00 €	2.030,00 €	2.100,00 €	24.570,00 €
	Engreix	1.705,00 €	1.430,00 €	1.595,00 €	1.595,00 €	1.650,00 €	1.540,00 €	1.650,00 €	1.650,00 €	1.595,00 €	1.650,00 €	1.595,00 €	1.650,00 €	19.305,00 €
	TOTAL INGRESSOS	3.875,00 €	3.250,00 €	3.625,00 €	3.625,00 €	3.750,00 €	3.500,00 €	3.750,00 €	3.750,00 €	3.625,00 €	3.750,00 €	3.625,00 €	3.750,00 €	43.875,00 €

L'empresa integradora paga a Granja Clivillé per vedell/dia, 0,28 els mamons i 0,22 els d'engreix. Hem tingut en compte els vedells morts que hi pot haver i els dies en que no hi ha animals, hi em arribat a una previsió que a la granja hi hauria animals 351 dies a l'any. Per això hem multiplicat els 250 mamons i 250 d'engreix pels 351 dies a l'any, hi ens ha sortit 87.750, que seran els vedells/dia que cobrarem. Llavors hem multiplicat aquests 87.750 pels 0,28 i 0,22, i ens ha sortit 24570€ i 19305€, que sumant ens donen els ingressos anuals que tindrem que són de 43875€.

5.2. Posicionament

El posicionament de l'empresa seria oferir el millor servei, per això es necessari disposar d'unes bones instal·lacions.

Per tant el negoci es voldria posicionar en el estatuts més alt de granges, és a dir amb les millors instal·lacions i oferint la millor atenció als animals possible.



5.3. Màrqueting mixt

5.3.1. Producte

L'empresa no ven un producte, la seva activitat és un servei de cuidar els animals a empreses integradores. Per tant el principal objectiu de l'empresa serà oferir un servei de confiança, amb les millors instal·lacions possibles i amb una professionalitat lo més elevada del sector.

Com hem dit anteriorment el servei que oferirà intentarà que sigui diferenciable de la resta de granges, així aconseguirà una major captació d'empreses integradores i podrà triar la que millor condicions li ofereixi.

5.3.2. Preu

El preu no el podrà fixar l'empresa, ja que aquest preu dependrà de l'empresa integradora. Però el que si que podrem fer, és adaptar-nos a les condicions de les empreses per poder aconseguir que aquest preu sigui el més elevat possible.

5.3.3. Distribució

La distribució és a càrrec de l'empresa que porta els animals. Sí que és important, la ubicació de la granja ja que les empreses busquen reduir costos, i un punt important en que es fixen és en la distància de la granja amb l'escorxador.

Tenim la gran sort que al està situat a Alcoletge, tenim un escorxador al poble mateix (Indelesa) , això fa que sigui vist en bons ulls per les empreses integradores per tal de reduir costos en el transport dels animals.

5.3.4. Comunicació

Pel que fa la comunicació Granja Clivillé no disposarà de logotip ni tampoc gastarà diners en publicitat. La principal raó, és que per donar-se a conèixer a les empreses integradores Granja Clivillé anirà a aquestes mateixes, ha presentar-los-hi les seves intencions. Aquestes empreses seran les que aniran a la pròpia granja a observar i mirar les instal·lacions.

És a dir, el contacte serà físic amb les empreses per tal de donar-se a conèixer i fer saber que vol construir una granja i prestar els serveis a les empreses integradores.

Per mitjà de contactes directes , serà més fàcil la comunicació amb les diferents empreses integradores.

6. PLA D'OPERACIONS

6.1. Descripció tècnica del servei (especificacions)

L'empresa ofereix un servei a les empreses integradores de boví de carn, en el qual els cuida els animals i els garanteix un tracte i una professionalitat, adequada perquè els animals creixin en les millors condicions possibles.

Granja Clivillé, després de donar-se a conèixer per mitjà de reunions en les diferents empreses integradores, triarà la que més bones condicions li ofereixi.

El contacte amb els clients serà a diari ja que ells són els primers interessats en que el negoci funcioni bé, no podem oblidar que a la fi els animals són dels clients, llavors per mitjà dels veterinaris i visitadors es mantindrà un contacte i un seguiment diari de la granja.

Els passos que seguim amb el clients és el següent:

- 1- Contactem amb les empreses integradores per fer una reunió.
- 2- Oferim les nostres instal·lacions a les empreses integradores i el nostre servei
- 3- Triem el client que més bones condicions ens ofereixi
- 4- Firmem un contracte de fidelitat que normalment és de 1 any i mig, i passat aquest any i mig s'amplia a 5 anys. En aquest contracte el client fixa un preu que haurà de mantenir durant els següents anys.
- 5- L'empresa ens porta els animals, el pinso, i els medicaments i ens dona el servei de veterinari
- 6- Cada mes ens paguen per animal viu, amb el preu acordat al principi de tot
- 7- Passats 9/10 mesos els animals ja han arribat al pes adient, i són recollits i transportats per l'empresa integradora

6.2. Descripció del servei

DIAGRAMA DEL PROCÉS

OPERACIÓ	DESCRIPCIÓ	TEMPS
1. Contactar amb les diferents empreses integradores	Reunions amb les diferents empreses per conèixer les propostes de cadascuna i poder valorar la millor	2 mesos
2. Tria de l'empresa i signatura del contracte de fidelitat	Es firma un contracte de fidelitat que normalment és de 1 any i mig, i passat aquest any i mig s'amplia a 5 anys. En aquest contracte el client fixa un preu que haurà de mantenir durant els següents anys.	1 mes
3. Arribada dels animals a la nostra explotació	Un vegada ja tenim triada l'empresa i firmat el contracte l'empresa ja ens porta els animals, el pinso i els medicaments que necessitem.	1-2 setmanes
4. Crià i creixement dels animals	Una vegada ja entrats els animals a l'explotació el nostre objectiu és mantenir una bona cura dels animals i prestar-los-hi el millor benestar possible per tenir un creixement adequat a la demanda de l'empresa integradora	3 mesos
5. Contacte continu amb els veterinaris i visitadors	Una vegada tenim els animals l'empresa ens posa a disposició nostra veterinaris i visitadors per a qualsevol cosa que pugui passar, ja sigui malalties ho altres problemes que puguin sorgir	3 mesos
6. Recollida dels animals al final del seu cicle	Una vegada els animals han aconseguit arribar al pes en que l'empresa integradora vol, ells els venen a recollir i són els encarregats de transportar-los al escorxador	1 setmana

DIAGRAMA DE FLUXOS DEL PROCÉS



6.3. Capacitat instal·lada

En aquest cas la capacitat instal·lada és molt clara ja que és la capacitat que tenen les naus, és a dir 250 mamons i 250 de pre-engreix.

En plena producció la granja pot tenir 500 animals , però dependrà del integrador que vulgui tenir la granja plena o no. És a dir, aquí l'empresa no tindrà poder de decisió perquè l'empresa integradora decidirà si tenir plena ocupació o voldrà tenir menys animals, ja que com més espai tenen més bon creixement donen.

Sol tindrà un client, ja que a les empreses integradores no els interessa emplenar sol una nau i que l'altra la empleni una altra empresa. Per això sol disposarem d'un client que ens emplenarà les 2 naus.

6.4. Planificació i programació del servei

En el primer quadre l'empresa presenta la programació setmanal de les tasques més importants a realitzar :

	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	Dissabte	Diumenge
Supervisió dels animals i donar el medicament oportú							
Donar menjar							
Visita del veterinari							
Netejar la granja							
Netejar les menjadores i abeuradors							

En el segon i últim quadre es detalla la planificació de tot un any des de l'entrada dels animals fins a la seva sortida:

	Gen	Febrer	Ma.	Abri.	Mai.	Jun.	Juli.	Agos.	Set.	Oct.	Nov.	Des.
Arribada dels animals												
Creixement i cura dels animals												
Recollida dels animals												

6.5. Logística i gestió de materials

Granja Clivillé no ha de fer cap tipus de planificació en la gestió de materials ja que no treballa amb tipus d'existències que hagi de vendre.

Sol haurà de gestionar la compra de la palla, que l'anirà comprant segons la necessitat que tingui.

Tot i això, l'empresa s'ha fet un pla d'aprovisionaments i compres per conèixer les inversions inicials per adequació del local per a la correcta activitat.

6.5.1. Pla d'aprovisionaments i compres

El pla d'aprovisionaments i compres de l'empresa només farà referència a les inversions inicials. És a dir, aquest pla només servirà per conèixer el cost del material i els subministraments necessaris per a la creació de la granja i el que fa falta per iniciar una granja, ja que un cop creada, l'empresa no ha de comprar materials per a crear els seus productes.

PLA DE COMPRES ANY 1			
CONCEPTE	Quantitat	Preu	Total
Matèries primeres			7.000,00 €
Palla	200.000	0,04 €	7.000,00 €
Altres materials			30 €
Roba feina	1	30 €	30 €
TOTAL ANY 1			7.030,00 €

PLA D'INVERSIONS			
CONCEPTE	Quantitat	Preu	Total
Terrenys	0,00	- €	- €
Construccions			180.000,00 €
Adquisicions de construccions	1,00	180.000,00 €	180.000,00 €
Instal·lacions			9.000,00 €
Electricitat (generador)	1,00	2.000,00 €	2.000,00 €
Aigua (panta)	1,00	7.000,00 €	7.000,00 €
Maquinària			
Eines i utensilis			1.000,00 €
Eines diverses	1,00	1.000,00 €	1.000,00 €
Mobiliari			84,00 €
Taules	1,00	50,00 €	50,00 €
Cadires	1,00	34,00 €	34,00 €
Software informàtic			75,00 €
Office	1,00	75,00 €	75,00 €
Hardware informàtic			900,00 €
Ordinador	1,00	900,00 €	900,00 €
Elements de transport (vehicles)			10.000,00 €
Tractor	1,00	10.000,00 €	10.000,00 €
TOTAL INVERSIONS			201.059,00 €
Bens adquirits amb lising	0,00	- €	- €

Granja Clivillé, farà arribar l'aigua per mitjà del canal d'Urgell que passa pel costat de la granja. La inversió amb aigua serà la construcció d'un pantà, ja que a l'hivern l'aigua sol passa cada 15 dies i per tenir sempre aigua a la granja necessitarà un pantà. Pel que fa a l'electricitat Granja Clivillé comprarà un generador, hi aconseguirà l'electricitat amb aquest.

Serveis professionals independents	GENER	FEBRE R	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMB RE	OCTUB RE	NOVEM BRE	DESEM BRE	TOTAL ANY 1
Gestoria: assessoria fiscal	380,00	380,0	380,00	380,0	380,00	380,0	380,00	380,0	380,00	380,0	380,00	380,00	4.560,00 €
Gestoria: assessoria laboral	157,00	157,0	157,00	157,0	157,00	157,0	157,00	157,0	157,00	157,0	157,00	157,00	1.884,00 €
Advocat	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	75,00	900,00 €
TOTAL	612,00 €	612,00 €	612,00 €	612,00 €	612,00 €	612,00 €	612,00 €	612,00 €	612,00 €	612,00 €	612,00 €	612,00 €	7.344,00 €

Subministres (aigua, electricitat, telèfon...)	GENER	FEBRE R	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMB RE	OCTUB RE	NOVEM BRE	DESEM BRE	TOTAL ANY 1
Combustible	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00
TOTAL	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	50,00 €	600,00 €

6.6. Localització de l'empresa

La granja es trobarà situada a la localitat d'Alcoletge, en una finca privada situada a les afores del poble en una zona anomenada Terme del Argelaga. La finca disposa de 7.750 m².

6.7. Distribució en planta : LAYOUT

Les dos nous estaran distribuïdes en 7 corrals de 7x14m cadascun d'ells on en 5 corrals i ficarem 36 animals i en els altres dos 35. Estaran tancades solament per un mur al darrera i estaran obertes dels dos costats. A davant i posarem les menjadores i els abeuradors i en un costat els silos corresponents.

Entre nau i nau hi ficarem el femer, i al costat d'una de les naus hi hauran els vestidors pels veterinaris i nosaltres.

La construcció de 2 naus, es simplement perquè els mamons necessiten un tracte més especial ja que són animals molt petits i necessiten prendre llet, el 1 mes. Per això es decideix fer 2 naus, on diferenciar els mamons dels d'engreix.

Plànol de la granja ANNEXE 2.

6.9. Gestió mediambiental

L'empresa genera residus pel que fa els medicaments i el fem. En les granges hi ha un pla, que es diu pla de dejeccions. Les explotacions ramaderes han de disposar i aplicar un Pla de gestió de les dejeccions ramaderes per tal d'acreditar-ne la correcta gestió.

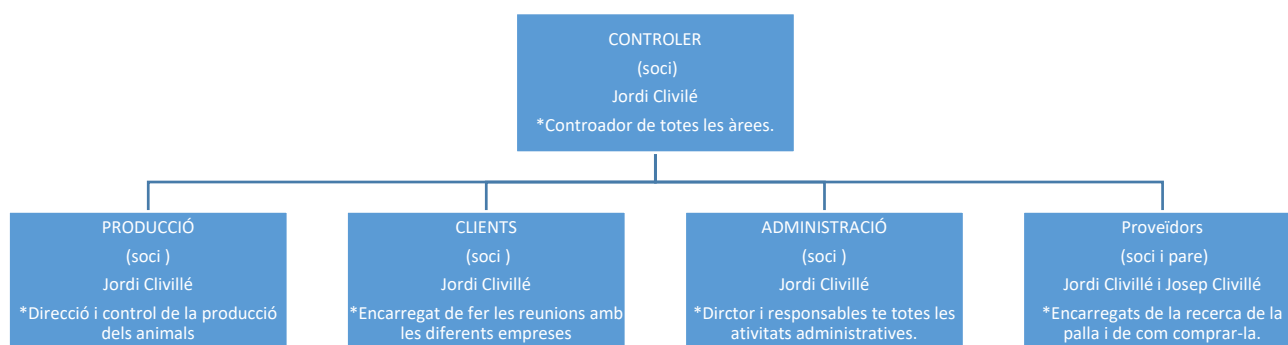
En aquest Pla hi sortirà reflectit el que és fa amb el fem generat pels vedells. Aquest pla ha d'estar redactat per un tècnic acreditat.

Pel nombre de vedells que tens i el nombre de fem que generen, hi ha unes pautes en que depenent de la quantitat de fem que genera, hauràs d'acreditar unes ha per tal de poder tirar i fer un ús correcte d'aquest. Sí el ramader no disposa, ho li falten ha per arribar a englobar tota la quantitat de fem, haurà de contactar amb una planta de tractament de residus, on faran un contracte, i el fem quedarà a disposició d'aquesta empresa, amb les condicions que es posin d'acord.

Pel que fa als medicaments la Generalitat obliga a fer-ne un ús adequat una vegada hagin estat usats, per això obliga a totes les explotacions ramaderes a tenir com un contenidor, per tal de tirar els medicaments usats.

7. PLA DE RECURSOS HUMANS

7.1. Estructura organitzativa: organigrama



7.2. Descripció dels llocs de treball

CONTROLER (SOCI)

IDENTIFICACIÓ DEL LLOC DE TREBALL:

Nom del lloc de treball: Controler.

Nom de la persona que realitza aquesta funció: Jordi Clivillé.

Categoria: Graduat en Administració d'empreses.

RELACIÓ DETALLADA DE LES TASQUES:

- Supervisió de producció, fent un seguiment conjuntament de tot el relacionat amb la cura dels animals
- Encarregat de contactar i captar les diferents empreses (clients)
- Encarregat de l'administració de l'empresa (administració)
- Com hem vist a l'organigrama el soci és l'encarregat de totes les tasques ja que no té treballadors, per tant podem dir que és el owner controller de l'empresa

FORMACIÓ, CONEIXEMENTS TÈCNICS I/O EXPERIÈNCIA REQUERITS:

- Graduat en ADE.
- Tenir experiència en el sector.

7.3. Política salarial i costos laborals

Pel que fa a la retribució del personal , el soci tindrà una retribució moderada de 1000 € mensuals , conforme vagin passant els anys i es pugui veure una evolució positiva del negoci valorarà si incrementar-se el seu sou.

Realitzarà una política salarial de 12 pagues a l'any. El benefici ha decidit que els primers anys el mantindrà dintre de l'empresa per prevenir costos extra, o simplement per no quedar-se amb pocs diners l'empresa.

LARB26:L32I SOCIS AUTONOI		MENSUAL				ANUAL			
AUTÒNOM	SALARI BRUT mensual	SS autònom	RETENCIÓ mensual	SALARI NET mensual	SALARI BRUT anual	SS autònom	RETENCIÓ anual	SALARI NET anual	
			15,00%				15,00%		
Soci	1.000,00 €	267,04 €	150,00 €	850,00 €	12.000,00 €	3.204,44 €	1.800,00 €	10.200,00 €	
TOTAL TREBALLADORS	1.000,00 €	267,04 €	150,00 €	850,00 €	12.000,00 €	3.204,44 €	1.800,00 €	10.200,00 €	
PAGUES ANUALS	12								

7.4. Seguretat i higiene en el treball

Aquest punt creu que és molt important el empresari ja que en una granja, la higiene és molt important ja que hi ha contacte amb animals i el risc de contagi de malalties és alt.

Primerament l'empresari sempre tindrà roba neta en el vestuari de la granja per tal de poder entrar net i sortir net. Sempre a l'entrar a la granja el primer que farà és canviar-se de roba i ficar-se la roba de treball adient.

Una vegada acabada la jornada, es dutxarà en la mateixa granja i es posarà la roba neta que hem dit anteriorment.

Pel que fa a la granja periòdicament es desinfectarà els voltants i la granja quan no hi hagin animals, per prevenir qualsevol entrada de virus, fongs, bacteries o altres espècies.

La seguretat és molt important i més en una granja d'uns animals grans, com són els vedells, per aquest motiu l'empresari sempre disposarà d'un "pal" per poder defendre's personalment de alguna atacada d'un vedell.

8. ESTRUCTURA LEGAL

8.1. Forma jurídica

L'empresa ha estat inscrita al registre mercantil amb una forma jurídica de societat de responsabilitat limitada. Ha adoptat la forma jurídica de societat limitada perquè el administrador no té responsabilitat subsidiària i el capital mínim per a constituir-la és baix, és de 3.005€. Tot i això, l'empresari ha decidit aportar un capital més elevat per la forta inversió inicial que hi ha.

Segons la Llei de societats de capital, Reial Decret Legislatiu 1/2010, de 2 de Juliol, estableix que tota societat mercantil constituïda ha de comptar amb un òrgan d'administració responsable de la gestió de la mateixa. Aquest òrgan serà un administrador únic: Jordi Clivillé.

Funcions de l'administrador: Dipositar els comptes anuals en el registre mercantil. Realitzar transferències, efectuar inversions o adquisicions, i qualsevol altra decisió important per a l'empresa.

Tràmits per a la constitució de la societat limitada:

1. Sol·licitud del certificat de denominació social
2. Apertura de compte bancari
3. Redacció d'estatuts i firma d'escriptura de constitució
4. Pagament de l'impost de transmissions patrimonials
5. Inscripció en el registre mercantil
6. Sol·licitud del CIF, declaració censal i l'IAE
7. Alta en el règim general de socis y treballadors

8. Sol·licitud del llibre de visites

8.2. Tràmits a realitzar: agenda de constitució

1- Sol·licitud del certificat de denominació social

Aquest certificat serveix per acreditar que no existeix una altra organització amb el nom de GRANJA CLIVILLÉ. A l'omplir el formulari s'haurà d'indicar el nom complet del soci fundador i cinc noms per la societat per ordre de preferència (si el primer és denegat, s'agafarà el segon i així successivament).

Per sol·licitar el nom de la organització s'ha d'anar al Registre Mercantil (www.rmc.es) on telemàticament es pot fer la gestió.

Un cop concebuda una de les denominacions elegides, es concedeix el dret d'exclusivitat per la utilització en un termini de 6 mesos, i 3 mesos per l'atorgament de l'escriptura

2- Obertura d'un compte bancari a nom de la societat

Un cop es té el certificat de denominació, s'acudirà a La Caixa per obrir un compte a nom de la societat en construcció, ingressant el capital mínim. Més tard el banc entregarà un certificat que haurà de presentar davant notari.

3- Redacció d'estatuts i firma d'escriptura de constitució

El soci ha de redactar els estatuts que regiran el bon funcionament de la societat on destaquen acords com: l'objecte social, el capital social, el domicili social, la duració, les transmissions, l'òrgan d'administració, el poder de representació, el règim del consell d'administració, la forma de deliberar i prendre acords, i els comptes anuals.

A continuació ja es pot signar l'escriptura de constitució de la societat limitada. En aquest procés han de presentar els següents documents:

- Certificat de denominació del Registre Mercantil Central

- Certificat bancari d'acreditació del 100% del desembors del capital social
- Estatuts Socials
- DNI del soci

4- Pagament de l'Impost de Transmissions Patrimonials

És l'impost que gravarà la constitució de l'empresa objecte del treball present i que l'empresa haurà de pagar un 1% del capital inicial que s'inclou als Estatuts.

S'haurà de presentar l'imprès model 600 primera copia i copia simple de l'escriptura de constitució, fotocòpia del CIF provisional. La presentació d'aquests documents és a la Conselleria de Catalunya en un termini de 30 dies hàbils a partir del atorgament de l'escriptura

5- Inscripció en el Registre Mercantil

Com a societat de responsabilitat Limitada tenen l'obligació d'inscriure la seva constitució dins del termini màxim de dos mesos en el Registre Mercantil de Lleida.

En el registre han de presentar el següents documents:

- Certificat de denominació del Registro Mercantil Central.
- Còpia autèntica de l'escriptura.
- Exemplars del modelo 600 (ITP) abonats anteriorment.
- Hauran de realitzar el pagament d'una provisió de fons al fer la sol·licitud d'inscripció, i la resta quan estigui inscrita.

Un cop presentat aquests documents i els hi acceptin, Granja Clivillé obtindrà personalitat jurídica.

6- Sol·licitud del CIF i declaració censal en L'AET

El CIF servirà per identificar l'empresa a efectes fiscals. En un principi s'ha d'emplenar un model 036 a l'administració tributària del domicili de l'empresa (www.aeat.es) i junt

amb l'original i una còpia de l'escriptura, s'obtéindrà el CIF provisional que en un termini de 6 mesos haurà de ser bescanviat pel definitiu.

7- Declaració censal d'inici d'activitat

Per donar-se d'alta de la declaració censal d'inici de l'activitat haurà de presentar el model 036, el NIF i l'alta a l'IAE abans d'iniciar l'activitat en la Delegació de l'AEAT de Lleida.

Els següents tràmits que es detallaran a continuació, són tràmits a realitzar en el Ministeri de Treball per complir amb la normativa vigent de l'Estatut dels treballadors:

8- Alta en el règim general de socis i treballadors

Al tractar-se d'una SL i segons les funcions i càrrecs que desenvolupen, el soci s'ha de donar d'alta en el règim d'autònoms societaris, i hauran d'aportar la següent documentació per a donar-se d'alta en la seguretat social:

- El document d'afiliació.
- El comunicat d'alta d'assistència sanitària.
- El comunicat d'alta de cotització per quadruplicat.
- Fotocòpia de l'alta en l'IAE.
- Fotocòpia del CIF.

Tots els documents requerits s'hauran de presentar en un termini de 30 dies naturals en la Tresoreria General de la Seguridad Social de Lleida.

9- Sol·licitud del Llibre de Visites

Aquest és un document obligatori a tenir i que hauran de presentar en el moment en que se'ls pugui practicar una Inspecció de Treball.

Aquest tràmit l'han d'efectuar abans d'iniciar la seva activitat empresarial i l'han de demanar a la Inspecció Provincial de Trabajo y Seguridad Social de Lleida.

10- Tràmits amb l'Ajuntament

Llicència d'activitats i instal·lació (obertura)

És una llicència municipal que acredita l'adequació de les instal·lacions segons la normativa vigent i la reglamentació tècnica.

Llicència d'obres

És la necessària per efectuar qualsevol tipus d'obres a un local, nau o establiment. Per tant si no s'ha d'obrir el local o no es fan obres, no serà necessària. Però en aquest cas, com s'haurà d'adequar el local es necessitarà aquesta llicència per poder posar el local a punt.

8.3. Altres normatives a aplicar: obligacions fiscals

1- Alta en el cens d'empresaris: Model 036

Mitjançant la presentació del model 036 es donaran d'alta en el cens d'empresaris. Un tràmit que realitzaran en l'AEAT. En aquest model indicaran l'activitat que duran a terme: promoció i venda d'immobles.

2- IVA: models 303 i 390

Amb aquests dos models presentaran declaracions periòdiques de l'IVA (Impost Valor Afegit). El model 303 recull tota la informació referent a l'IVA suportat i repercutit de l'empresa durant els quatre trimestres de l'any, i realitzant la liquidació parcial de l'impost. I el model 390 recopila tota la informació de l'any que s'ha recollit en les declaracions parcials trimestrals presentades a través del model 303.

3- Impost de Societats: models 202 i 200

L'impost de societat es el que s'aplica a les societats mercantils per gravar els beneficis que han anat obtenint durant tot l'exercici. El model 202 el presentaran durant els mesos d'abril, octubre i desembre, en les declaracions parcials de l'IS, on depèn del resultat es fan entregues a compte per al proper exercici. El model 200 el presentaran una vegada a l'any, als sis mesos i vint-i-cinc dies naturals posteriors a la conclusió del període impositiu.

4- Retencions: model 111 i 190

En aquests dos models es declararà les retencions practicades sobre els serveis prestats pel soci i altres professionals lliures subjectes a retencions per part de l'AEAT. Amb el model 111 es presentarà la declaració trimestral. I amb el model 190 es presenta un resum anual de les declaracions prestades trimestralment.

5- IAE: models 840 i 848

Amb el model 840 es donaran d'alta de l'IAE en l'AEAT. I amb el model 848 es presenta la comunicació de l'import net de xifra de negocis.

6- Declaració anual d'operacions amb tercers: model 347

Com que el conjunt d'operacions amb tercers superarà la xifra de 3.005,06€ (IVA inclòs), durant l'any natural estaran obligats a presentar el model 347 al febrer de l'any següent, que és el model anual d'operacions amb tercers, en el qual s'ha d'informar en l'AEAT totes les operacions que superin els 3.005,06 € tan de venda com de compra.

8.4. Altres normatives a aplicar: obligacions laborals

1- Afiliació i alta en el Règim d'Autònoms (RETA)

L'afiliació del soci en la Seguridad Social es realitza en el Règim Especial de Treballadors Autònoms, que es un règim especial de la Seguridad Social obligatori pels treballadors per compte propi i pels socis treballadores de comunitats i societats civils i mercantils.

Per obtenir la afiliació i alta en la RETA ens hem de presentar a la Delegació de la Tresoreria General de la Seguridad Social de Lleida i presentar els següents documents:

- Document de afiliació (TA0521)
- Original i copia del document de constitució de la societat, inscrita en el Registre
- Comunicació d'inici d'activitat en la Declaració Censal de la Agencia Estatal de l'Administració Tributaria o justificant d'haver abonat qualsevol altre impost per l'activitat exercida o certificació de no abonar aquests impostos per exempció dels mateixos
- CIF de la Societat

Amb plaça de 30 dies naturals següents des de inici de l'activitat, no obstant, l'alta es tindrà efecte a partir del dia 1 del mes en que s'inicia l'activitat.

2- Inscripció de l'empresa a la Seguridad Social

Mitjançant aquest tràmit, la Seguridad Social s'assignarà a la Societat un codi de compte de cotització principal, que serà el únic i vàlid per tota la vida de la Societat.

La documentació necessària per realitzar aquest tràmit són:

- L'imprès de inscripció de l'empresa (Model oficial TA-6) per triplicat
- Copia de l'escriptura de la construcció de la Comunitat
- Justificant amb segell de haver pagat ITP-AJD

- CIF de la Societat
- Pòlissa per la protecció dels accidents de treball i per la cobertura de la prestació econòmica per la incapacitat temporal derivada de les contingències comunes
- Indicant si opta per una Mutua Patronal o per la Seguridad Social
- Impresos de l'alta en la S.S. del treballador/es contractats (Model TA-2)
- Fotocopia de la cartell de l'assistència Sanitari
- Copia de la documentació de alta en el IAE
- Fotocopia del D.N.I. de la persona que firma el model TA-6

3- Alta y afiliació dels treballadors a la S.S.

Al no tenir treballadors aquest apartat no caldrà fer-lo.

4- Alta en un sistema de cobertura de risc d'accidents i malaltia professional

En el moment de realitzar la inscripció de la Societat en S.S. s'ha de quedar reflectit l'entitat que assumirà la cobertura dels accidents de treball i malalties professionals i la cobertura de la prestació econòmica per la incapacitat temporal derivat de les contingències comunes, indicant si es opta per una Mutua Patronal o per la S.S. i aportant el Model TA-6, i en el cas de la Mutua Patronal, la pòlissa concertada amb la Mutua.

5- Comunicació de l'obertura del centre de treball

Comunicar a l'autoritat laboral de Lleida l'obertura del centre de treball. La documentació necessària són:

- El Model Oficial quadruplicat amb dades de l'empresa, dades del centre de treball, dades de la plantilla i els contractes i dades de l'activitat que es desenvolupa.

- Projecte tècnic
- Memòria descriptiva de l'activitat

Amb 30 dies següents de l'obertura del centre de treball.

7.- Llibres de matricula i visita

El llibre de visites es obligatori per totes les empreses i treballadors per compte propi. S'ha de presentar abans de una possible Inspecció de Treball i S.S., s'ha de tindre un llibre de visites per cada centre de treball i és pot sancionat en cas contrari.

Les llibres de visites s'adquireix en papereries especialitzades i s'han de presentar per ser segellades i legalitzades per la Inspecció Provincial de Treball i S.S. abans de l'inici de l'activitat i contractació del treballador.

8.- Obtenció del calendari Laboral

La empresa que tinguin treballadors contractats s'han d'elaborar anualment un calendari laboral, que s'han de estar en un lloc visible en cada centre de treball i firmat i segellat per l'empresa.

En aquest calendari conté l'horari de treball de la empresa i la distribució anual de les dies de treball, festius i descansos setmanals i entre jornades, i altres dies inhàbils, tenint en compte la jornada màxima legal o, en el seu cas, la pactada pel conveni col·lectiu o entre parts.

8.5. Altres aspectes a tenir en compte

Normes de seguretat i higiene

- Llei 19.587 (Llei de seguretat i higiene)
- Llei 24.557 (Llei de riscos de treball)
- Resolucions de la superintendència de riscos de treball

En aquest cas al ser una granja haurà d'haver-hi uns vestuaris apropiats pels veterinaris, una sala on guardar els medicaments amb una nevera concreta per aquests, i un control dels medicaments que anirà a càrrec de l'empresa integradora.

També haurà d'haver un fòssil pels vedells morts, que la normativa diu que haurà d'estar a fora de la granja per poder facilitar la recollida als camions.

9. PLA ECONÒMIC I FINANCER

9.1. Antecedents i supòsits del treball

Granja Clivillé és una empresa del sector de l'agricultura i la ramaderia, i per tant, el pla econòmic i financer d'aquest serà qualitativament molt diferent del d'una empresa d'un altre sector. D'una banda, els seus ingressos provenen solament d'un sol client, una empresa externa que li contracta els seus serveis.

L'empresa no té primeres matèries, productes acabats i existències. També s'ha de destacar que les inversions estan concentrades el primer any, ja que les inversions més grans són la construcció de la granja i l'adquisició de la maquinaria adient. També s'hauran de destinar recursos per aconseguir una bona xarxa de contactes en el sector. Per altra banda, veurem que per a finançar el projecte, s'ha utilitzat subvencions, capital propi i finançament extern

Per últim, cal destacar que a partir del segon any, les despeses es redueixen considerablement, mentre que els ingressos són constants, i això suposa que augmentin els beneficis i sobretot la tresoreria.

9.2. Pla d'inversions i necessitats inicials

PLA DE NECESSITATS DE LIQUIDITAT INICIAL I AMORTITZACIONS						
CONCEPTE	IMPORT	% IVA	TOTAL IVA	TOTAL	vida útil	amortitzacions anuals
IMMOBILITZAT INTANGIBLE	75,00 €		15,75 €	90,75 €		18,75 €
Fons de comerç (drets de traspàs)		21%	- €	- €	5,0	- €
Patents, llicències, marques i similars	- €	21%	- €	- €		- €
Aplicacions informàtiques (programari)	75,00 €	21%	15,75 €	90,75 €	4,0	18,75 €
Altres		21%	- €	- €		- €
IMMOBILITZAT MATERIAL	200.984,00 €		4.406,64 €	205.390,64 €		2.595,30 €
Terrenys	- €	21%	- €	- €		- €
Construccions	180.000,00 €	21%	- €	180.000,00 €	35,0	- €
Inversions en actius llogats operativament		21%	- €	- €	10,0	- €
Instal·lacions	9.000,00 €	21%	1.890,00 €	10.890,00 €	15,0	600,00 €
Maquinària	- €	21%	- €	- €	10,0	- €
Utilitatge i eines	1.000,00 €	21%	210,00 €	1.210,00 €	3,0	333,33 €
Mobiliari	84,00 €	21%	17,64 €	101,64 €	10,0	8,40 €
Maquinari (equips per a processos d'informació)	900,00 €	21%	189,00 €	1.089,00 €	4,0	225,00 €
Elements de transport (vehicles)	10.000,00 €	21%	2.100,00 €	12.100,00 €	7,0	1.428,57 €
IMMOBILITZAT FINANCER	- €		- €	- €		
Dipòsits i fiances constituïdes a llarg termini			- €	- €		
ACTIU CORRENT	8.746,13 €		772,48 €	9.518,61 €		
Existències	585,83 €	21%	123,03 €	708,86 €		
Despeses de posada en funcionament i constitució	3.092,62 €	21%	649,45 €	3.742,07 €		
Efectiu i altres actius líquids (per fer front a pagaments inicials)	5.067,68 €		- €	5.067,68 €		
TOTAL INVERSIONS I SALDO INICIAL DE TRESORERIA	209.805,13 €		5.194,87 €	215.000,00 €		2.614,05 €

La tresoreria que mostra l'actiu corrent és l'equivalent a la suma dels serveis professionals independents i la despesa en subministraments del mes en que l'empresa comença a treballar, al gener.

L'immobilitzat material fa referència a les fortes inversions que ha de fer el primer any l'empresa.

L'immobilitzat intangible simplement fa referència a les aplicacions informàtiques en aquest cas el Windows.

9.3. Pla de finançament inicial

PLA DE FINANÇAMENT		
CONCEPTE	IMPORT	%
Capitalització de la prestació d'atur		0,00%
Capital escripturat	10.000,00 €	4,65%
Préstec ICO	- €	0,00%
Préstecs bancaris	108.000,00 €	50,23%
Préstec INICIA	- €	0,00%
Subvencions a l'inici de l'activitat	97.000,00 €	45,12%
Deutes amb socis	- €	0,00%
Proveïdors		0,00%
Pòlissa de crèdit		0,00%
Remuneracions pendents de pagament		0,00%
Altres aportacions de socis		0,00%
TOTAL RECURSOS	215.000,00 €	100,00%
TOTAL NECESSITATS	215.000,00 €	0,00 €

En vista del pla d'inversions i necessitats inicials, Granja Clivillé necessita un elevat finançament inicial, no es preveuen inversions en els pròxims anys, però la inversió inicial és molt gran. Per tant aquesta inversió ha de ser finançada amb recursos permanents que permetin tranquil·litat i termini suficient perquè el negoci es consolidi i generi resultats. Donat que té una gran ajuda pel que fa a les subvencions, el empresari ha decidit aportar 10.000€ per cobrir les necessitats de l'empresa inicials.

La resta ha demanat un crèdit al banc. Aquest crèdit al estar lligat amb les subvencions, té un interès mes baix que un crèdit normal i per tant té unes condicions més bone que un altre préstec. És a dir, les subvencions que provenen de la Generalitat tenen un tracte especial amb els bancs, en aquest cas el interès serà del 4% un interès baix avui en dia, i si el subvencionat vol pot demanar fins a 2 anys de carència.

9.4. Compte de resultats provisional

COMPTE DE RESULTATS													IPC	3,50%	3,50%
ANY 1													Increment vendes	10%	10%
CONCEPTE	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTAL ANY 1	TOTAL ANY 2	TOTAL ANY 3
Ingressos ordinaris	3.875,00	3.250,00	3.625,00	3.625,00	3.750,00	3.500,00	3.750,00	3.750,00	3.625,00	3.750,00	3.625,00	3.750,00	43.875,00	48.262,50	53.088,75
Altres ingressos (prestació de serveis, ...)													0,00		
TOTAL INGRESSOS	3.875,00	3.250,00	3.625,00	3.625,00	3.750,00	3.500,00	3.750,00	3.750,00	3.625,00	3.750,00	3.625,00	3.750,00	43.875,00	48.262,50	53.088,75
Consums de matèries primeres	618,23	518,52	578,35	578,35	598,29	558,40	598,29	598,29	578,35	598,29	578,35	598,29	7.000,00	7.700,00	8.470,00
Altres despeses variables															
DESPESES VARIABLES	618,23	518,52	578,35	578,35	598,29	558,40	598,29	598,29	578,35	598,29	578,35	598,29	7.000,00	7.700,00	8.470,00
MARGE BRUT	3.256,77	2.731,48	3.046,65	3.046,65	3.151,71	2.941,60	3.151,71	3.151,71	3.046,65	3.151,71	3.046,65	3.151,71	36.875,00	40.562,50	44.618,75
Subvencions en capital incorporades al resultat de l'exercici	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00
Subvencions d'explotació incorporades al resultat de l'exercici													0,00	0,00	0,00
INGRESSOS PER SUBVENCIONS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Retribució d'autònoms	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	12.000,00	12.420,00	12.854,70
Despeses de personal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Seguretat Social d'empresa	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL DESPESES DE PERSONAL	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	1.000,00	12.000,00	12.420,00	12.854,70
Altres aprovisionaments (material d'oficina, neteja...)	30,00												30,00	31,05	32,14
Lloguers		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reparacions i conservació	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00	1.242,00	1.285,47
Serveis professionals independents	3.704,62	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	10.436,62	7.601,04	7.867,08
Transports						35,00				125,00		35,00	195,00	201,83	208,89
Primes d'assegurances	1.000,00						1.000,00						2.000,00	2.070,00	2.142,45
Publicitat i promocions													0,00	0,00	0,00
Subministraments (electricitat, telèfon, combustible...)	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	621,00	642,74
Tributs	70,00					120,00	70,00					120,00	380,00	393,30	407,07
Comunitat de veïns			0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Amortització de l'immobilitzat	217,84	217,84	217,84	217,84	217,84	217,84	217,84	217,84	217,84	217,84	217,84	217,84	2.614,05	2.614,05	2.614,05
Deteriorament de crèdits comercials												0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL D'ALTRES DESPESES D'EXPLOTACIÓ	5.172,46	979,84	979,84	979,84	979,84	1.134,84	2.049,84	979,84	979,84	1.104,84	979,84	1.134,84	17.455,67	14.774,27	15.199,88
Beneficis abans d'impostos i d'impostos (BAII)	-2.915,69	751,64	1.066,81	1.066,81	1.171,87	806,76	101,87	1.171,87	1.066,81	1.046,87	1.066,81	1.016,87	7.419,33	13.368,23	16.564,17
Ingressos financers													0,00	0,00	0,00
Despeses financeres: hipoteca	360,00	358,54	357,07	355,60	354,12	352,64	351,15	349,66	348,16	346,66	345,15	343,64	4.222,37	4.003,83	3.776,39
Despeses financeres: INICIA													0,00	0,00	0,00
Despeses financeres: ICO													0,00	0,00	0,00
RESULTAT FINANCER	-360,00	-358,54	-357,07	-355,60	-354,12	-352,64	-351,15	-349,66	-348,16	-346,66	-345,15	-343,64	-4.222,37	-4.003,83	-3.776,39
Beneficis abans d'impostos (BAI)	-3.275,69	393,11	709,75	711,22	817,75	454,12	-249,28	822,21	718,65	700,21	721,66	673,23	3.196,96	9.364,40	12.787,78
Impostos/beneficis													799,24	2.341,10	3.196,95
BENEFICI NET													2.397,72	7.023,30	9.590,84

L'empresa comença a funcionar l'1 de gener de l'any 2020, per la qual cosa tots els exercicis són complets.. En la taula següent es presenta el compte de resultats dels 3 primers anys, el que agafa el major protagonisme els veure que des de el primer any l'empresa té beneficis. La diferencia de benefici del primer al segon any és considerable ja que les inversions fortes s'han fet el primer any. En els següents anys augmenta, però a partir del 3 any s'estabilitzarà ja que l'empresa integradora no apujarà més el preu. Els primers anys el puja ja que si les coses van bé augmenta el preu, però a partir del tercer ja es manté constant durant la resta d'anys del contracte.

Els ingressos provenen totalment de l'empresa integradora, i les despeses venen de la palla, els serveis externs professionals (gestoria), les reparacions que hi puguin haver-hi i dels préstecs a retornar.

La veritat és que les despeses pel que fa la palla són molt inestables i mai pots saber el que valdrà perquè el preu de la palla la marca el mercat, per tant les despeses de palla sempre seran despeses variables.

9.5. Pressupost de tresoreria provisional

ESTAT DE PREVISIONS DE TRESORERIA ANY 1													Increment despeses	3,5%	3,5%
													Increment vendes	10,0%	10,0%
MES	GENER	FEBRER	MARÇ	ABRIL	MAIG	JUNY	JULIOL	AGOST	SETEMBRE	OCTUBRE	NOVEMBRE	DESEMBRE	TOTAL ANY 1	TOTAL ANY 2	TOTAL ANY 3
COBRAMENTS ORDINARIS CLIENTS	3.487,50	3.700,00	3.912,50	3.987,50	4.100,00	3.900,00	4.075,00	4.125,00	4.012,50	4.100,00	4.012,50	4.100,00	47.512,50	53.013,75	58.315,13
Clients (sense IVA)	3.100,00	3.375,00	3.550,00	3.625,00	3.725,00	3.550,00	3.700,00	3.750,00	3.650,00	3.725,00	3.650,00	3.725,00	43.125,00	48.187,50	53.006,25
Altres cobraments													0,00	0,00	0,00
IVA repercutit (a efectes fiscals)	387,50	325,00	362,50	362,50	375,00	350,00	375,00	375,00	362,50	375,00	362,50	375,00	4.387,50	4.826,25	5.308,88
COBRAMENTS EXTRAORDINARIS	215.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	215.000,00	4.124,31	0,00
Capital social	10.000,00												10.000,00		
Capitalització atur	0,00														
Préstecs socis	0,00												0,00		
Préstec ICO	0,00												0,00		
Préstec INICIA	0,00												0,00		
Préstecs Bancaris	108.000,00												108.000,00		
Subvencions a l'inici de l'activitat	97.000,00												97.000,00		
IVA devolució														4.124,31	0,00
TOTAL COBRAMENTS	218.487,50	3.700,00	3.912,50	3.987,50	4.100,00	3.900,00	4.075,00	4.125,00	4.012,50	4.100,00	4.012,50	4.100,00	262.512,50	57.138,06	58.315,13
PAGAMENTS ORDINARIS	7.481,08	2.622,73	3.246,95	3.597,24	3.209,06	3.367,42	4.749,00	3.189,12	3.227,01	3.830,25	3.207,07	3.391,35	45.118,28	46.853,67	50.917,53
Proveïdors materies primeres			618,23	518,52	578,35	578,35	598,29	558,40	598,29	598,29	578,35	598,29	5.823,36	7.582,34	8.340,57
Altres despeses (material oficina, neteja,...)	30,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	30,00	31,05	32,14
Comissions															
Retribució autònoms	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	850,00	10.200,00	10.557,00	10.926,50
Pagaments personal	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Seguretat Social (empresa i treballador)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Retencions IRPF				450,00			450,00			450,00			1.350,00	1.847,25	1.911,90
Lloguers	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Reparacions i conservacions	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1.200,00	1.242,00	1.285,47
Serveis professionals independents	3.704,62	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	612,00	10.436,62	7.601,04	7.867,08
Transports	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	35,00	0,00	0,00	0,00	125,00	0,00	35,00	195,00	201,83	208,89
Primes d'assegurances	1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.000,00	2.070,00	2.142,45
Publicitat	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Subministraments	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	600,00	621,00	642,74
Tributs	70,00	0,00	0,00	0,00	0,00	120,00	70,00	0,00	0,00	0,00	0,00	120,00	380,00	393,30	407,07
Comunitat veïns	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Quotes préstecs bancaris HIPOTECA	798,86	798,86	798,86	798,86	798,86	798,86	798,86	798,86	798,86	798,86	798,86	798,86	9.586,36	9.586,36	9.586,36
Quotes préstecs bancaris ICO															0,00
Quotes préstecs bancaris INICIA															
IVA suportat (a efectes fiscals)	877,59	211,87	217,85	217,85	219,85	223,21	219,85	219,85	217,85	246,10	217,85	227,20	3.316,94	2.806,35	2.954,62
Liquidació IVA	0,00			0,00			0,00			0,00			0,00	1.514,92	2.270,66
Impost societats														799,24	2.341,10
PAGAMENTS EXTRAORDINARIS	206.839,70	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	206.839,70	0,00	0,00
Pagaments inversions	201.059,00												201.059,00		
Pagament Existències	585,83												585,83		
Pagament dividends socis													0,00	0,00	0,00
Pagament préstec socis												0,00	0,00		
IVA suportat inversions i estocs inicials	5.194,87												5.194,87		
TOTAL PAGAMENTS	214.320,78	2.622,73	3.246,95	3.597,24	3.209,06	3.367,42	4.749,00	3.189,12	3.227,01	3.830,25	3.207,07	3.391,35	251.957,98	46.853,67	50.917,53
SALDO MES	4.166,72	1.077,27	665,55	390,26	890,94	532,58	-674,00	935,88	785,49	269,75	805,43	708,65	10.554,52	10.284,38	7.397,59
SALDO ANTERIOR	0,00	4.166,72	5.243,99	5.909,54	6.299,80	7.190,74	7.723,32	7.049,32	7.985,20	8.770,69	9.040,44	9.845,88	10.554,52	20.838,91	20.838,91
SALDO ACUMULAT	4.166,72	5.243,99	5.909,54	6.299,80	7.190,74	7.723,32	7.049,32	7.985,20	8.770,69	9.040,44	9.845,88	10.554,52	10.554,52	20.838,91	28.236,50

9.6. Balanç de Situació Provisional

A la previsió del balanç es detalla a continuació es recull la quantificació estructurada de l'efecte econòmic i financer de totes les hipòtesis considerades al llarg d'aquest pla d'empresa i, especialment, integra els resultats dels altres dos estats financers bàsics que hem presentat anteriorment, és a dir, de la previsió del compte de resultats i de la previsió del pressupost de tresoreria. Respecte a l'actiu, l'immobilitzat intangible recull les aplicacions informàtiques, i a l'immobilitzat material, la construcció de la granja i les altres inversions. L'empresa integradora ens paga al comptat i cada mes, i la tresoreria recull el saldo acumulat del pressupost de tresoreria anual detallat a l'apartat anterior més la necessitat inicial. El patrimoni net el componen el capital social, les subvencions, les reserves i els resultats procedents de l'explotació. El passiu no corrent està compost pel crèdit que es va amortitzant anualment .

Balanç de Situació de l'empresa							Taxa de repartiment de resultats (pren valors entre 0 a 100%)	0%
ACTIU	Any 0	%	Any 1	%	Any 2	%	Any 3	%
ACTIU NO CORRENT	201.059,00 €	93,52%	198.444,95 €	92,53%	195.830,89 €	89,80%	193.216,84 €	86,67%
Immobilitzat intangible	75,00 €	0,03%	75,00 €	0,03%	75,00 €	0,03%	75,00 €	0,03%
Immobilitzat material	200.984,00 €	93,48%	200.984,00 €	93,72%	200.984,00 €	92,16%	200.984,00 €	90,15%
Immobilitzat financer	- €	0,00%	- €	0,00%	- €	0,00%	- €	0,00%
Amortització acumulada		0,00%	2.614,05 €	-1,22%	5.228,11 €	-2,40%	7.842,16 €	-3,52%
ACTIU CORRENT	13.941,00 €	6,48%	16.014,66 €	7,47%	22.249,74 €	10,20%	29.729,83 €	13,33%
Existències	585,83 €	0,27%	585,83 €	0,27%	585,83 €	0,27%	585,83 €	0,26%
Deutors comercials (clients per vendes)		0,00%	750,00 €	0,35%	825,00 €	0,38%	907,50 €	0,41%
Deteriorament de crèdits comercials		0,00%	- €	0,00%	- €	0,00%	- €	0,00%
Efectiu (tresoreria)	8.160,30 €	3,80%	10.554,52 €	4,92%	20.838,91 €	9,56%	28.236,50 €	12,67%
Hisenda pública deutora	5.194,87 €	2,42%	4.124,31 €	1,92%	- €	0,00%	- €	0,00%
TOTAL ACTIU	215.000,00 €	100,00%	214.459,61 €	100,00%	218.080,63 €	100,00%	222.946,67 €	100,00%
PATRIMONI NET I PASSIU								
PATRIMONI NET	107.000,00 €	49,77%	109.397,72 €	51,01%	116.421,02 €	53,38%	126.011,85 €	56,52%
Capital escriturat	10.000,00 €	4,65%	10.000,00 €	4,66%	10.000,00 €	4,59%	10.000,00 €	4,49%
Reserves		0,00%		0,00%	2.397,72 €	1,10%	9.421,02 €	4,23%
Pèrdues i guanys		0,00%	2.397,72 €	1,12%	7.023,30 €	3,22%	9.590,84 €	4,30%
Resultats negatius d'exercicis anteriors		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Altres aportacions de socis	- €	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Subvencions de capital	97.000,00 €	45,12%	97.000,00 €	45,23%	97.000,00 €	44,48%	97.000,00 €	43,51%
PASSIU NO CORRENT	108.000,00 €	50,23%	102.636,01 €	47,86%	97.053,49 €	44,50%	91.243,53 €	40,93%
Préstecs externs	108.000,00 €	50,23%	102.636,01 €	47,86%	97.053,49 €	44,50%	91.243,53 €	40,93%
Préstecs ICO	- €	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Préstecs INICIA	- €	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Préstecs de socis	- €	0,00%	- €	0,00%		0,00%		0,00%
Altres deutes a llarg termini								
PASSIU CORRENT	- €	0,00%	2.425,88 €	1,13%	4.606,13 €	2,11%	5.691,29 €	2,55%
Creditors comercials (proveïdors)		0,00%	1.176,64 €	0,55%	1.294,30 €	0,59%	1.423,73 €	0,64%
Creditors públics: Seg. Social		0,00%	- €	0,00%	- €	0,00%	- €	0,00%
Creditors públics: Hisenda		0,00%	1.249,24 €	0,58%	3.311,82 €	1,52%	4.267,56 €	1,91%
Altres deutes a curt termini		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL PATR. NET I PASSIU	215.000,00 €	100,00%	214.459,61 €	100,00%	218.080,63 €	100,00%	222.946,67 €	100,00%

9.7. Anàlisi de la viabilitat economia-financera

9.7.1. Anàlisi punt mort

El punt mort o llindar de rendibilitat és el volum de vendes necessari per cobrir els costos fixos, a partir del qual el benefici és positiu. El punt mort de l'empresa en el any 1 és de 40.678,04€ que equival a la suma de despeses fixes i variables. Per tant, amb 223 mamons i 223 de engreix arribaríem al punt mort.

Per veure-ho millor, els 81.395 surten de la multiplicació de 365 dies a l'any per els 223 vedells que tenim cada dia, així sabem els vedells a l'any que cobrarem. És a dir, com que el preu és 0,28 € i 0,22 € vedell per dia, multipliquem el 0,28 i els 0,22 pel total de vedells i dia que hem tingut durant l'any, i amb 223 ens surten uns ingressos de 40.697,50 €, que equival al punt mort, per tant si tinguéssim 223 mamons i 223 d'engreix estaríem al punt mort.

PREUS	PRODUCTES	ANY 1
0,28	Mamons	81.395
0,22	Preengorde	81.395
INGRESSOS PER PRODUCTE	Mamons	22.790,60 €
	Preengorde	17.906,90 €
	TOTAL INGRESSOS	40.697,50 €

	TOTAL ANY 1	TOTAL ANY 2	TOTAL ANY 3
VENDES	43.875,00	48.262,50	53.088,75
DESPESES FIXES	33.678,04	31.198,10	31.830,97
DESPESES VARIABLES	7.000,00	7.700,00	8.470,00
MARGE COMERCIAL	0,84045584	0,84045584	0,84045584
PUNT MORT O PUNT D'EQUILIBRI EN €	40.678,04 €	38.898,10 €	40.300,97 €

9.7.2. Anàlisi indicadors rendibilitat de l'empresa

Fent un anàlisi econòmic de l'empresa, cal assenyalar que el primer any la rendibilitat tant econòmica com financera són positives però baixes, i es que per la gran inversió que hi ha els beneficis són petits, per tant sempre tindrem unes rendibilitats baixes. Tot i això, l'empresa és rentable ja que des de el primer any té beneficis, per molt petits que siguin té beneficis, i té garantida durant els anys de contracte amb l'empresa integradora d'aquests beneficis.

NOM	EXPRESSIÓ	VALOR		
		ANY 1	ANY 2	ANY 3
RENDIBILITAT ECONÒMICA	B.A.I.I. / Actiu	0,035	0,061	0,074
RENDIBILITAT FINANCERA	Benefici abans impostos/Fons propis	0,31970	0,93644	1,27878
RENDIBILITAT DE LES VENDES	B.A.I.I./Vendes	0,169	0,277	0,312

9.7.3. Anàlisi de ratis Financers-Patrimonials

Els percentatges establerts per a cada tipus de rati representen una mitjana dels sectors més comuns..En el primer any assenyalar que Granja Clivillé és una empresa amb un endeutament no molt elevat i amb una estructura de deute a llarg termini. A més a més, és solvent gràcies als 10.000€ de capital aportat, i té una bona liquiditat.

RATIS DE SOLVÈNCIA					
NOM	EXPRESSIÓ	VALOR			
		ANY 1	ANY2	ANY3	
DISPONIBILITAT	Disponible/Exigible C.T.	4,35	4,52	4,96	
TRESORERIA	(Disponible+Realitzable) / Exigible C.T.	4,66	4,70	5,12	
LIQUIDITAT	(Disponible+Realitzable+Existències)/Exigible C.T.	6,60	4,83	5,22	
SOLVÈNCIA	Actiu / Passiu Exigible	2,04	2,15	2,30	
ENDEUTAMENT	Passiu Exigible / Total Passiu	0,49	0,47	0,43	
ESTRUCTURA DEL DEUTE	Exigible C. T. / Exigible Total	0,023	0,045	0,059	

9.7.4. Anàlisi del VAN i TIR

Analitzant el VAN, ha simple vista diríem que l'empresa no s'hauria de tirar endavant ja que el VAN és negatiu, el VAN t'indica si durant els 10 pròxims anys amb els beneficis recuperaràs les inversions inicials. En el nostre cas com hem dit anteriorment, els beneficis comparats amb la forta inversió són baixos, però són uns beneficis segurs. És normal que el VAN i el TIR, surtin negatius ja que aquests indicadors es fixen amb les inversions inicials respecte els beneficis dels 10 primers anys, i per tant si ho mires així Granja Clivillé té molt pocs beneficis comparat amb la forta inversió inicial.

	INCREMENTS DEL		
	5%	3%	0%
0	- 215.000,00	- 215.000,00	- 215.000,00
1	2.394,22	2.394,22	2.394,22
2	10.284,38	10.284,38	10.284,38
3	7.397,59	7.397,59	7.397,59
4	7.767,47	7.619,52	7.397,59
5	8.155,85	7.848,11	7.397,59
6	8.563,64	8.083,55	7.397,59
7	8.991,82	8.326,06	7.397,59
8	9.441,41	8.575,84	7.397,59
9	9.913,48	8.833,11	7.397,59
10	10.409,15	9.098,11	7.397,59
VAN	-166.326,47 €	-168.598,69 €	-171.707,74 €
TIR	-14%	-14%	-16%

10. DIRECCIÓ I CONTROL

10.1. Pla de reunions

Els primers mesos es pactarà amb l'empresa integradora una reunió setmanal, per poder interactuar i saber si tot va bé i les coses s'estan fent bé. Amb el pare del empresari es faran mensualment una reunió per posar en debat les coses que es poden millor i presentar els números per poder veure com va l'empresa.

A mesura que vagin passant el mesos i l'empresari vagi tenint les coses clares i els conceptes clars del que es necessita a la granja, la reunió setmanal amb l'empresa integradora passarà a ser mensual. També s'ha de tenir en compte que cada setmana a la granja i passen els veterinaris i els visitadors, així que qualsevol cosa o dubte que pugui tenir l'empresari els i pot comentar a ells.

10.2. Indicadors de control

Per a poder controlar els principals índex de l'empresa que permeten conèixer la realitat de l'activitat i poder prendre decisions en base a la informació, l'empresa a cregut oportú fer uns fulls de seguiments:

- 1- Control dels kg de palla diaris que mengen els animals
- 2- Control del nombre d'animals que es posen malalts durant un mes
- 3- Control del nombre de baixes mensuals que hi poden haver
- 4- Base de dades dels kg que han augmentat els animals en un mes
- 5- Informació de les reunions amb l'empresa integradora i amb el pare

10.3. Pla de contingències

Aquest pla servirà per en possibles casos d'emergència que l'empresa estigui preparada per sobreposar-s'hi. S'adjunta una taula amb les possibles causes d'una emergència i juntament les solucions que tindrà preparades l'empresa, s'ha d'intentar que cap cosa fora del normal suposi un aldarull, una modificació de l'objectiu de l'empresa o una interrupció de l'activitat. S'han identificat dos possibles problemes:

- **Si ve alguna “pesta” en un moment concret.** Tenir els medicaments adients apunt, tenir a l'abast el número de telèfon del veterinari i actuar amb la major professionalitat possible
- **Un dia de fortes pluges.** Està preparat per al dia següent canviar ràpidament el “llit dels animals”, incorporant palla nova al terra.
- **Alguns animals es posen malalt de cop.** Tenir una infermeria, un lloc de la granja per poder posar-hi aquests animals i no afectin a la resta.

11. CONCLUSIONS

Un cop acabat aquest pla d'empresa, hem vist que Granja Clivillé té un model de negoci molt diferent a altres empreses. Granja Clivillé sol tindrà un client, les despeses que té són mínimes, i obtindrà beneficis des de el primer any.

En el sector de la ramaderia és difícil diferenciar-se dels altres, tot i això s'ha fixat una estratègia de diferenciació, en que intentarà diferenciar-se de la resta de competidors, amb instal·lacions noves i que ofereixen un bon rendiment pels animals. Molts dels seus competidors tenen granges velles, i això el farà ser diferent de la resta i crida l'atenció a les empreses integradores pioneres.

Podem observar problemes pel que fa a les subvencions, i es que en el moment en que estem, políticament parlant, és un moment d'incertesa i una de les coses que podria afectar a aquest pla d'empresa seria la disminució de les subvencions, ja que tenen un pes important en el pla d'empresa en que arriben a 97.000 €

El més important però, no és la teoria, sinó saber si econòmicament i financerament es pot tirar el projecte endavant. Un cop fets els càlculs oportuns per dir si el projecte és viable o no, es pot afirmar que és una empresa que pot tirar endavant. Pot funcionar perquè és una empresa amb poc endeutament (ratis endeutament inferiors a 1), també es pot afirmar que és solvent ja que el seu rati de solvència és superior a 2

La liquiditat també es important per saber si es poden fer front als pagaments a més curt termini, així doncs l'empresa té suficient liquiditat per fer front als pagaments ja que el seu rati és superior a 1.

Els ratis de rendibilitat de l'empresa són positius des de el primer any però molt baixos, ja que com hem esmentat anteriorment, hi ha beneficis però comparat amb la forta inversió no són elevats. Lo mateix succeeix amb el VAN I TIR que surten negatius ja que amb els beneficis del 10 primer anys no es recuperaria la inversió inicial.

En resum, l'empresa presenta uns números econòmicament acceptables tenint benefici des de el primer any, però comparat amb la forta inversió poder haurien de ser millors.

Per totes aquestes raons exposades, des de el meu punt de vista l'empresa es podria crear, primerament perquè presenta beneficis i a més a més els te garantits durant almenys els primers 5 anys de contracte que firma amb l'empresa integradora.

En segon lloc crec que s'hauria de tirar endavant ja que les subvencions tenen un pes important i s'han d'aprofitar per tirar endavant un negoci com aquest.

En tercer lloc, per l'empresari, Jordi Clivillé, Granja Clivillé, no seria el negoci principal. És a dir, per l'empresari aquest negoci seria una cosa "extra", a l'activitat agrícola que té a casa, per tant al no ser activitat prioritària per l'empresari els beneficis que presenta, serien raonables i coherents per ser una activitat secundària a la seva vida laboral.

En quart lloc, en la meua opinió Granja Clivillé, en un futur pot aconseguir tenir els seus propis animals, això faria que els beneficis podrien esser molt superiors als actuals, però sense la garantia de tenir uns beneficis fixos segurs.


Finalment, aquest pla d'empresa m'ha ajudat molt a nivell personal, ja que he pogut veure tot el que engloba fer una granja.

12. BIBLIOGRAFIA I WEBGRAFIA

- José Manuel Alonso (2013) *Quadern de l'Emprenedor de CEEI Lleida*. Pagès Editors
- www.noticiasjuridicas.com Llei de Societats de capital i Estatut del Treballador
- www.gencat.cat: Escriptura de constitució d'una societat de responsabilitat limitada
- www.idescat.cat : Estadístiques Catalunya
- www.mapama.gob.es : Estadístiques Espanya

13. ANNEXES

13.1. Compatibilitat urbanística de la finca



Ajuntament d'Alcoletge

AJUNTAMENT D'ALCOLETGE
REGISTRE
 09 MARÇ 2017

ENTRADA	SORTIDA
Núm.	Núm. 589

Maria Jesús Pena Navarra, Secretària de l'Ajuntament d'Alcoletge

CERTIFICO: Que, en data 23 de febrer de 2017, s'ha emès el següent certificat de compatibilitat urbanística:

***EXPEDIENT NÚM. 008** **ANY 2017**

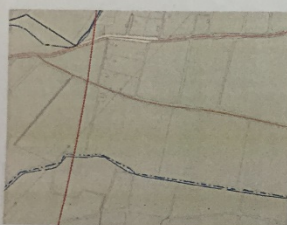

Sol·licitant: JORDI CLIVILLÉ BERENGUER NIF: 47931144H
 Domicili: Carrer Ntra. Sra. del Carme núm. 9 2n 2a. Població: 25660-Alcoletge

CERTIFICAT DE COMPATIBILITAT URBANÍSTICA

REFERÈNCIES DE LA FINCA
 Polígon 4 Parcel·la 144 Referència cadastral: 25012A004001440000HU

En data 20.02.2017 amb registre d'entrada 368 es sol·licita la Compatibilitat Urbanística per a la construcció d'una EXPLOTACIÓ BOVINA de 5 a 600 places de vacum d'engreix.

*** Planejament vigent:**
 *Pla d'Ordenació Urbanística Municipal aprovat definitivament per la Comissió Territorial d'Urbanisme de Lleida en sessió de data 26 de juliol de 2012, publicat en data 30 de novembre de 2012 al DOGC núm. 26265.

Que la finca de referència es troba dins del sòl no urbanitzable (SNU). Clau 7.2b: Zona de protecció agrícola regadiu. Subzona regadiu llevat.

Que d'acord amb el planejament vigent, i segons l'article 451.2: es poden autoritzar les construccions i les dependències pròpies d'una activitat agrícola, ramadera, d'explotació de recursos naturals o en general rústica.

La finca de referència es troba a distància superior a 250 m. respecte del límits de sòl urbà residencial o urbanitzable residencial del nucli principal. (art. 452.3).
 Així doncs l'activitat sol·licitada és COMPATIBLE en l'indicada zona, sempre i quan es compleixin les distàncies reglamentàries amb altres granges, si s'escau.

Alcoletge, 23 de febrer de 2017, Arquitecte municipal, Sgt. Lluís Castelló Gendre"

I, perquè consti, expedixo aquest certificat, amb el vistiplau de la Sra. alcaldessa.

Alcoletge a data de signatura electrònica

Vist i plau,
 L'alcalde


Ma. Lluïsa Prat Boneta

C/ S'ur. 2 25660 Alcoletge
 T. 973 196 011 T. 973 196 012 F. 973 196 065
 ajuntament@alcoletge.cat www.alcoletge.cat

Per descarregar una còpia d'aquest document consulti la següent pàgina web

Codi Segur de Validació: 2631735ea01e4f5a95d72171b3d87dc7001

Url de validació: <https://simplifica.diputaciollleida.es/validador/verificadorfirma.asp?NodeAbstrai=137>



13.2. Plànol de la granja

